

EL COMPORTAMIENTO HUMANO EN LAS CIENCIAS SOCIALES: UN ENFOQUE ECONÓMICO INSTITUCIONAL*

Gonzalo Caballero Míguez

Universidade de Vigo
Departamento de Fundamentos da Análise Económica e Historia
e Institucións Económicas

La Nueva Economía Institucional ha emergido en las últimas décadas del siglo XX como uno de los más sólidos programas de investigación en economía. Este programa modificó los supuestos de racionalidad sustantiva que sobre el comportamiento humano asumía la corriente principal en economía. Este artículo desarrolla los fundamentos teóricos que sobre el comportamiento humano sostiene el enfoque de la Nueva Economía Institucional. Las nociones de racionalidad limitada, modelos mentales, instituciones, dependencia cognitiva de la senda, creencias y aprendizaje ocupan la agenda que incorpora este trabajo. Estos fundamentos teóricos escapan del imperialismo de lo económico y facilitan el diálogo entre las distintas ciencias sociales.

Palabras clave: Nueva Economía Institucional, comportamiento humano, racionalidad limitada, modelos mentales, creencias, aprendizaje.

The New Institutional Economics has emerged as one of the most solid research programs in economics in the last decades of the XX Century. This program modified the assumptions of substantive rationality that the mainstream in economics assumed on human behavior. This article develops the theoretical foundations that the approach of the New Institutional Economy maintains about the human behavior. The notions of bounded rationality, mental models, institutions, cognitive path's dependence, beliefs and learning occupy the agenda that this paper incorporates. These theoretical foundations breaks the imperialism of economics and facilitate the dialogue between different social sciences.

Keywords: New Institutional Economics, human behavior, bounded rationality, mental models, beliefs, learning.

INTRODUCCIÓN

La Nueva Economía Institucional (NEI) ha constituido un sólido cuerpo teórico que emergió en la ciencia económica en las dos últimas décadas del siglo XX. Asumiendo como fundamentos teóricos el énfasis en la eficiencia, la relación de intercambio libre y el individualismo metodológico, la nueva economía institucional se ha edificado sobre la noción *coaseana* de costes de transacción y la noción *northiana* de instituciones¹ (Caballero, 2001, 2002; Williamson, 2000).

Este artículo analiza los principales desarrollos teóricos que ha asumido y desarrollado la nueva economía institucional a la hora de explicar las claves del comportamiento humano en economía. De este modo, este trabajo aporta un conjunto de bases teóricas que están en la frontera de investigación de la NEI, en particular en el enfoque *northiano*, y que rompen el reduccionismo del imperialismo de lo económico, estableciendo bases teóricas que pueden ayudar a constituir lazos de conexión entre las distintas ciencias sociales.

En el programa de la nueva economía institucional, las instituciones determinan la estructura de incentivos de una sociedad y se convierten en las reglas de juego de la economía. Las instituciones actúan como un filtro que afecta a los resultados que se obtienen en la economía y en la política de un país. Sin embargo, los fundamentos teóricos de la NEI no implican que, dado el marco institucional, podamos derivar con exactitud los resultados que se producen en una sociedad: las reglas del juego no implican directamente los resultados, aunque los sesgan. Esto es así porque la NEI asume que las características cognitivas de los agentes y de sus procesos de decisión son heterogéneas, y por tanto su análisis particular resulta relevante. En un mundo en el que los agentes toman sus decisiones de acuerdo a los postulados de la racionalidad perfecta, las características particulares de los "decisiones" no influyen, y es el entorno el que determina enteramente los resultados. En este escenario hipotético, las restricciones externas determinarían los resultados.

Por el contrario, en la realidad económica hay muchas situaciones en las que los resultados de la toma de decisiones son difíciles de explicar con los postulados del análisis racional, a menos que modifiquemos el concepto de racionalidad sustantiva, también denominada objetiva. Esto quiere decir que las preferencias de los agentes y las instituciones existentes no son suficientes para explicar los resulta-

dos económicos, y resulta necesario tener en consideración las características de los individuos en su condición de "decisiones". De este modo, resulta necesario abrir la "caja negra del decisor", tarea en la que la noción de racionalidad limitada aportada por Herbert Simon constituyó un destacado avance. El conocimiento de la naturaleza del "decisor" y el proceso cognitivo de decisión del individuo ayudarán a entender cómo las instituciones explican el funcionamiento de una economía a lo largo del tiempo.

La NEI asume la relevancia de esta cuestión y adopta un marco analítico que modifica el supuesto de racionalidad de la teoría neoclásica (North, 1994; Williamson, 2000). De este modo, la NEI se propone estudiar el proceso de toma de decisiones desde una perspectiva más flexible, en la que se incluye la noción de racionalidad limitada y se intenta explicar la naturaleza del comportamiento humano. El estudio de la evolución de una economía a lo largo del tiempo sólo logrará fundamentarse adecuadamente si se edifica sobre un análisis sólido de la evolución del comportamiento humano, de la toma de decisiones de los individuos y del proceso de aprendizaje humano. Estos esfuerzos intentan hacerse compatibles con el individualismo metodológico sobre el que se construye el programa de investigación de la NEI, si bien han surgido propuestas para otras vías metodológicas, tal como el "individualismo institucional" (Toboso, 2001).

Debe señalarse desde un primer momento que dentro de la NEI existen diversos enfoques sobre como convertir en operativas estas preocupaciones e intereses (Williamson, 2000). La diversidad de opciones en la NEI aparece de forma especialmente marcada en las cuestiones referentes al comportamiento y en la noción de racionalidad limitada que debe ser asumida. En este sentido, los postulados de Oliver Williamson y de Douglass North pueden constituir un buen ejemplo; mientras ambos asumen la racionalidad limitada, el

primero no acepta la restricción volitiva a la racionalidad (según él los individuos intentan alcanzar resultados óptimos, y no meramente satisficentes) y el segundo va mucho más allá para adentrarse con intensidad en modelos cognitivos a través de su concepto de "shared mental models", resaltando la importancia de las ideologías y los procesos de aprendizaje (Denzau y North, 1994; North, 1994; Mantzavinos, North y Shariq, 2001). De hecho, desde principios de la década de los noventa esta preocupación ha pasado a constituir uno de los principales centros de atención en la agenda de investigación del profesor North. Así, la reciente publicación de North (2005) se centra en cuestiones cognitivas, constituyendo una propuesta de extensión de la NEI. Este interés de North (2005) no resulta extraño, pues ya en North (1981) defendía que una teoría de las instituciones debería edificarse sobre una explicación de cómo las diferentes percepciones de la realidad influyen en la reacción de los individuos, además de sobre una teoría de los derechos de propiedad y del Estado.

En el esfuerzo de explicación de modelos de comportamiento humano más complejos y con preferencias menos estables, la NEI se adentra recientemente en el campo de la ciencia cognitiva. De aquí se deriva una vez más el carácter multidisciplinar de la NEI, reclamando un camino de reencuentro de las ciencias sociales, y marcando distancias con las bases de la economía neoclásica. De hecho, el programa de investigación en economía de la NEI encuentra una línea de convergencia con otros programas desarrollados desde la ciencia política (Knight y Sened, 1995; North, 1999; Caballero y Arias, 2003) y desde la sociología (Brinton y Nee, 1998).

Ante la relevancia de fundamentar las ciencias sociales en modelos de comportamiento humano, este artículo desarrolla las bases teóricas que modelan el proceso de decisión de los individuos y que permiten entender mejor los procesos de aprendizaje en el programa de la NEI. En

concreto, la NEI parte de asumir la noción de racionalidad, pero entendida de forma distinta a como la analizan los modelos de equilibrio general. Las bases teóricas de la NEI sobre el comportamiento humano tienen todavía muchos retos que abordar, tales como una mayor precisión en las relaciones entre procesos de decisión y evolución de las instituciones informales, o en un mayor esfuerzo empírico y cuantitativo que vincule los avances teóricos con el análisis aplicado. En todo caso, en este aspecto la NEI reformula una de las bases de la corriente principal en economía y asume novedosas nociones y perspectivas de alto valor añadido para las ciencias sociales. El panorama que este artículo ofrece se sitúa dentro de la NEI y sigue los pasos de la reciente evolución del pensamiento northiano, y desarrolla su temática a través de los siguientes epígrafes: a) Racionalidad limitada; b) Modelos mentales, c) Procesos de aprendizaje; d) Dependencia cognitiva de la senda; e) Armonía y conflicto entre reglas cognitivas e institucionales.

LA RACIONALIDAD LIMITADA

En la corriente principal de la ciencia económica, el *homo-economicus* ha sido dotado generalmente de tres rasgos característicos: la racionalidad perfecta, la conducta maximizadora y el carácter egoísta. De este modo, se crea un escenario en el que cabe esperar que, aunque no todos los individuos actúen según elección racional, sólo sobrevivirán los que así lo hagan (North, 1990a). Ese tipo de elección implica una racionalidad instrumental que significa que los actores poseen modelos correctos para interpretar el mundo que los rodea, o que en otro caso revisarán y corregirán sus modelos (North, 1990b). En este escenario, tal como señala Simón (1986), no es necesario distinguir entre el mundo real y la percepción, y se pueden predecir las elecciones del decisor racional.

Por el contrario, la NEI muestra su insatisfacción con esos supuestos y defiende

un análisis más complejo de la motivación de los actores, tal como manifiesta North (1990a) al afirmar que el enfoque racional es deficiente por dos cuestiones: A) La motivación del individuo no sólo ni siempre es maximizar la riqueza: el altruismo y las limitaciones autoimpuestas pueden motivar las conductas de los individuos. B) Los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea, por lo que es preciso distinguir entre realidad y percepción en los procesos de decisión.

De este modo, en cuanto a la motivación, la NEI flexibiliza los criterios de maximización y egoísmo, introduciendo la búsqueda de una satisfacción que va a depender de la pluralidad de intereses de un individuo complejo cuya personalidad se forma en un mundo con instituciones. Pero además, los individuos actúan con información incompleta y modelos subjetivamente deducidos, lo que recomienda el modelo de racionalidad limitada, concibiendo al individuo como "intencionalmente racional pero sólo de forma limitada", conforme a las tesis de Simon (1955). Desde esta perspectiva, se puede argumentar que el individuo no tiene información completa; y aunque la tuviese, su limitada capacidad cognitiva le impediría asimilar toda la información; pero aunque fuese capaz de asimilarla toda, sus procesos mentales computacionales podrían quedar desbordados; y aunque no se desbordasen, esos procesos son fruto del modelo mental subjetivo del individuo. A través de este modelo mental subjetivo, el individuo se va a comportar de acuerdo con una estrategia que busca su satisfacción personal, estrategia que no se justificaría a través del modelo de elección racional².

La noción *simoniana* de racionalidad limitada intenta introducir mayor realismo en la teoría de la decisión del individuo al sustituir el criterio de maximización, que tiene por objetivo lograr el mejor resultado posible en circunstancias dadas, por el criterio de satisfacción, que busca un re-

sultado "suficientemente bueno" (Simon, 1955). Ante este criterio un ortodoxo podría plantearse por qué alguien iba a elegir una opción buena pudiendo elegir otra mejor. La respuesta viene dada por el hecho de que hay límites en la capacidad cognitiva del individuo y la mente es un recurso escaso, lo que implica que la elección maximizadora puede ser demasiado costosa, si es que posible. En este sentido, es preciso distinguir entre la racionalidad sustantiva, que representa optimización objetiva, y una "racionalidad procedimental" que incorpora los límites cognitivos incluidos en el criterio de satisfacción.

La noción de racionalidad limitada asume que los "decisores" no maximizan porque están cognitivamente limitados y porque actúan en un mundo complejo que interfiere con sus capacidades cognitivas, de forma que no les resulta claro qué deberían maximizar si pudiesen (Jones, 1999).

Debe señalarse que la racionalidad limitada no es irracionalidad, y asume que los agentes adoptan un comportamiento con la intención de conseguir determinados objetivos. Esta intención es compatible con la constatación de que los individuos en ocasiones toman decisiones que suponen un curso de acción equivocado para conseguir los objetivos que se proponen. Si se adoptase la noción de racionalidad sustantiva, las elecciones erradas que toman los individuos deberían ser clasificadas como irracionales, pero de acuerdo a los planteamientos de Simon (1985) pueden ser analizadas como formas de racionalidad limitada.

La propuesta de la racionalidad limitada rompe con la simplificación de las bases *a priori* de la microeconomía, complicando el estudio de la toma de decisiones individuales e interesándose por métodos de comportamiento y experimentales de la psicología y la ciencia cognitiva que permiten tener en cuenta el conocimiento específico del contexto que tienen los indi-

viduos, su información y sus interacciones (Goodin, 1999).

LOS MODELOS MENTALES

La economía neoclásica asume un marco de elección racional en el que los individuos saben cual es su interés y actúan coherentemente con él. Sin embargo, el análisis positivo de distintas experiencias históricas y contemporáneas muestra que ese nivel de racionalidad no ha existido; los mitos, las ideologías, los dogmas y las ideas en general importan (North, 1990a, 1994). En este sentido, el estudio de la evolución de las instituciones y los procesos de aprendizaje y competencia es relevante, de lo que Witt (2001) constituye un buen ejemplo. Este apartado recoge algunos postulados teóricos que desbordan la noción de racionalidad limitada y adoptan la de modelos mentales.

Una cuestión básica de partida es que la toma de decisiones por parte de los individuos se produce con altos niveles de incertidumbre en un gran número de ocasiones. De aquí se deriva la relevancia de la interpretación del entorno que hacen los individuos, reflejando los procesos de aprendizaje. La complejidad e incertidumbre de las elecciones hace que el modelo de racionalidad sustantiva no sea suficiente, pues este modelo funciona adecuadamente en situaciones de elecciones sencillas, como los mercados competitivos en los que los precios permiten decidir simplemente determinando las cantidades a comprar o vender, dada la combinación sencilla de complejidad, información y motivación. Pero esta combinación no se produce en la mayoría de decisiones relevantes, en muchas de las cuales el "decisor" no es capaz ni siquiera de construir una función de distribución subjetiva de probabilidades sobre un conjunto de resultados posibles (quizás ni siquiera sea capaz de establecer una lista de posibles resultados con sus correspondientes valores). La vida humana se caracteriza porque hay que tomar deci-

siones que conllevan tales incertidumbres, en las que la elección sobre loterías de Von Neumann y Morgenstern no resuelve el problema de cómo se decide (Denzau y North, 1994). Por ello, hay que abordar el estudio de las relaciones entre los modelos mentales que interpretan el mundo, las ideologías que emanan de esos modelos y las instituciones.

Los individuos desarrollan una estructura mental con la que interpretan las señales recibidas a través de los sentidos. Esta estructura tiene una base genética pero incorpora también un material que proviene de las experiencias del individuo, tanto de aquellas ocasionadas por el ambiente físico como de aquellas otras derivadas del medio sociocultural y lingüístico. Los individuos forman modelos mentales que sirven para explicar e interpretar el ambiente y que están compuestos por unas clasificaciones que ordenan las percepciones, y a las que denominamos categorías. A través de sus experiencias continuas, los individuos realizan un ejercicio de retroalimentación que puede modificar sus modelos mentales y sus categorías, generándose un proceso de aprendizaje. En estos procesos es relevante la capacidad humana de pasar de lo particular a lo general, que es fuente del pensamiento creativo, de las ideologías y de los sistemas de creencias en que se basa la elección humana (North, 1994).

En otras palabras, en la configuración de los modelos mentales existe una base genética, pero gran parte de los mismos se desarrolla como fruto de las experiencias vitales del individuo en un mundo con instituciones a través de un proceso de aprendizaje que relaciona a las generaciones actuales con las pasadas. De este modo, los modelos mentales subjetivos son individuales y por tanto diferentes en cada individuo. Son los modelos mentales los que permiten al individuo tomar decisiones ante situaciones complejas con alta incertidumbre, gracias a que aprende inductivamente de experiencias anteriores a través de algún tipo de modelo mental.

Asimismo, al llevarse a cabo la toma de decisiones en un contexto de incertidumbre, la interpretación que los individuos realizan de su entorno va a depender de ese aprendizaje (Denzau y North, 1994). La experiencia acumulativa de generaciones pasadas se incorpora a través de la cultura, existiendo un proceso de transmisión del conocimiento acumulado a lo largo del tiempo. La herencia cultural común reduce la divergencia entre los modelos mentales que la gente tiene en una sociedad (North, 1994), aunque la información que reciben los agentes es en muchos casos tan incompleta que esos modelos no tienden a converger (North, 1990a). En estos casos, se produce una situación posible de equilibrio múltiple (Denzau y North, 1994). De este modo, el individuo no aparece como un sujeto pasivo cuya conducta sea determinada por las instituciones, sino que en el modelo subjetivo de decisión va a residir parte del carácter activo y libre de los individuos.

En situaciones de alto nivel de incertidumbre, los modelos mentales de decisión de los individuos incorporan reglas de conducta que sirven para decidir entre comportamientos más o menos preferidos, lo que sirve para explicar regularidades de comportamiento. El mecanismo supone restringir la flexibilidad en la elección entre acciones potenciales para solucionar así el problema generado por la brecha existente entre las capacidades del "decisor" y la dificultad de resolver la decisión en incertidumbre, de modo que se simplifica la elección. Esta es la línea argumental de Heiner (1983), que señala la importancia de canalizar la elección dentro de un conjunto de acciones posibles más pequeño. Según este análisis, la incertidumbre es la fuente principal de que el comportamiento sea predecible y la selección evolutiva no conllevará comportamientos de optimización. De hecho, la capacidad de predecir los comportamientos viene dada por el hecho de que la incertidumbre impide a los agentes maximizar de forma satisfactoria. Es decir, que mientras la teoría ortodoxa al

explicar el comportamiento humano sitúa a los elementos que producen incertidumbre en un término error del modelo, son realmente estos elementos los que explican las regularidades del comportamiento, mientras que la optimización conduce a desviaciones claras de esos patrones de comportamiento. Los modelos mentales y las categorías de los individuos ayudan a entender de este modo como se decide en situaciones complejas, abundantes en la vida humana, y permiten explicar patrones de comportamiento en diversas sociedades.

Desde esta perspectiva se deriva que para conceptualizar al individuo debe considerársele en un determinado contexto social e institucional en el que va a desarrollar su modelo mental subjetivo. En este sentido, North (1994) destaca que "la historia demuestra que las ideas, las ideologías, los mitos, los dogmas y los prejuicios, importan", y es necesario comprender como evolucionan. Desde esta óptica, las ideologías son marcos compartidos de modelos mentales que incluyen tanto una interpretación del entorno como una prescripción sobre como este debería ser estructurado.

Asimismo, los modelos mentales están estrechamente vinculados con las instituciones. "Las estructuras de creencias son transformadas en estructuras sociales y económicas por las instituciones, las cuales incluyen tanto reglas formales como normas de conducta informales. Existe una relación cercana entre los modelos mentales y las instituciones. Los primeros son las representaciones internas que los sistemas cognitivos individuales crean para interpretar el ambiente; las segundas son los mecanismos externos a la mente que los individuos crean para estructurar y ordenar el ambiente" (North, 1994; Denzau y North, 1994). Los modelos mentales son hasta cierto punto únicos a cada individuo, mientras las ideologías y las instituciones responden a percepciones más generales que ordenan el entorno.

Complementando esta perspectiva, Mantzavinos, North y Shariq (2001) señalan que "desde el punto de vista del observador científico, las instituciones son regularidades compartidas de comportamiento o rutinas de una población; desde un punto de vista interno, las instituciones no son más que los modelos mentales o soluciones compartidas a problemas recurrentes de interacción social situadas en la mente de la gente".

Las instituciones y las creencias establecen además los impulsos a la acumulación de conocimiento científico y de capital humano en una sociedad, elementos clave para el desarrollo económico, y vinculados a los procesos de aprendizaje. En este sentido, North (2005) sostiene que las creencias son el elemento clave para comprender los procesos de cambio económico.

LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE

Las creencias determinan las instituciones, y éstas los resultados económicos: análogamente, con un enfoque dinámico, el aprendizaje influye sobre el cambio institucional, y éste sobre el cambio económico. De este modo, cuando la NEI intenta explicar los procesos de cambio asume que el punto de partida debe ser una explicación del aprendizaje humano (Mantzavinos, North y Shariq, 2001). A la hora de estudiar cómo la mente afronta los problemas de complejidad, resulta pues necesario explorar cómo se producen los procesos de aprendizaje. De entrada, se pueden distinguir dos niveles en estos procesos de aprendizaje: A) El aprendizaje que desarrolla una estructura que da sentido a las señales recibidas por los sentidos, con influencias tanto del entorno físico como del entorno lingüístico y socio cultural. En él, las categorías y los modelos mentales evolucionarán en función de las nuevas experiencias. B) El aprendizaje que no afecta a las categorías ni conceptos pero afecta a las ideas y a la aplicabilidad del conocimiento existente. Ambos proce-

sos explican la dinámica del aprendizaje (Denzau y North, 1994).

Al destacar la importancia de los procesos de aprendizaje, North (1994, 2005) recoge la noción de aprendizaje colectivo de Hayek (1952, 1960), señalando que las experiencias del pasado están incorporadas a la selección de las instituciones, la tecnología, la lengua y la forma de hacer las cosas. El aprendizaje aparece como un proceso acumulativo filtrado por la cultura de una sociedad, aunque no hay garantía de que exista un proceso de ajuste que garantice que la experiencia acumulada permita resolver nuevos problemas.

El proceso de aprendizaje está afectado por la forma en que cada sistema de creencias filtra la información de las experiencias y por las experiencias que se viven en cada lugar y momento histórico.

La ciencia cognitiva en los últimos años ha realizado esfuerzos destacables por comprender las relaciones entre mente, cerebro y comportamiento³. Desde la óptica de la NEI se busca: a) una teoría del comportamiento humano que proporcione una explicación que se pueda testar empíricamente del aprendizaje individual, b) una explicación satisfactoria de los procesos de elección, c) un fundamento para los procesos de aprendizaje social que sirva para explicar variables económicas y sociales.

Los modelos mentales pueden ser revisados, rechazados o refinados, pero el aprendizaje que viene dado por la modificación de los modelos mentales, de acuerdo a los procesos de retroalimentación recibidos desde el entorno, no garantiza el acierto. En este sentido, el aprendizaje es un proceso evolutivo de prueba y error, tal como sostenía ya la perspectiva de Karl Popper.

Los procesos de aprendizaje humano son distintos del de otras especies y también de los procesos computacionales de la inteligencia artificial. De hecho, Denzau

y North (1994) apuntan que el proceso de reordenamiento continuo de modelos mentales del individuo viene dado por la "redescripción representativa", que incluye la capacidad de generalizar y de usar la analogía. En este marco teórico, se señalan tres características que pueden dar una idea aproximada sobre como se producen los procesos de aprendizaje:

1. Un modelo mental compartido afrontando el proceso de aprendizaje en un escenario de alta incertidumbre. En este caso se estudia un modelo de un elector que se enfrenta con un nivel de incertidumbre elevado y que aprende de la realidad y de un modelo mental compartido. El individuo intentará mejorar su modelo mental en función de la información proveniente del exterior, claro que este proceso es lento y se agilizaría si otros agentes le permitiesen al individuo algún tipo de aprendizaje indirecto que esos otros agentes ya hubiesen desarrollado.
2. Los modelos mentales compartidos como mecanismo que facilita la comunicación. Los individuos que comparten un mismo modelo mental tienen una comprensión intelectual, un conjunto de conceptos y lenguaje en común que facilita la comunicación entre ellos. Los canales de comunicación resultan imperfectos y el hecho de que el emisor y el receptor de la comunicación tengan rasgos comunes en sus modelos mentales facilita la codificación y descodificación de las ideas internas. Además, los modelos mentales son compartidos por la comunicación, y esta permite la creación de ideologías e instituciones en un proceso coevolucionario.
3. La dinámica del aprendizaje puede aproximarse a través de trayectorias con largos períodos de lento cambio gradual seguidas de períodos cortos de cambio dramático: es la dinámica

del "puntuacted equilibria" sostenido por North y Denzau (1994). En los procesos de cambio resulta relevante introducir nuevos significados por analogía o metáfora entre modelos mentales, cambiando el significado de la terminología y las construcciones ideológicas.

Los procesos de cambio y acomodación de los modelos mentales no están exentos de conflictos, y puede haber tensiones entre el clima de opinión y los puristas de la ideología. Para que una ideología cambie puede ser clave que falle su consistencia interna o que sus implicaciones generen tensiones.

Por otra parte, cuando la retroalimentación del entorno refuerza el mismo modelo mental muchas veces, este llega a estabilizarse y lo denominamos creencia, configurándose un sistema de creencias. Este sistema como sobrevive desde el pasado, llega a conectarse con el sistema motivacional del individuo y se produce una adaptación emocional paralela. Por ello, el sistema de creencias resulta relativamente resistente al cambio.

En el nivel de aprendizaje individual, cuando un determinado modelo mental no es capaz de resolver adecuadamente algún problema, ni aún haciendo uso de la analogía, al individuo le queda la vía de ser creativo, intentando crear un nuevo modelo mental más efectivo (Mantzavinos, North y Shariq, 2001).

Pero más allá del nivel individual, el aprendizaje social, compartido, incluye tanto un componente de carácter estático, fruto del contacto y comunicación con otros individuos, como otro de carácter dinámico, evolutivo a lo largo del tiempo. En este segundo conocimiento que se transmite de generación en generación se incluye tanto conocimiento teórico como práctico.

La relación de este proceso con las instituciones informales es evidente, pues estas

emergen y cambian a través de un proceso evolutivo de interacción espontánea fruto de la acción humana.

DEPENDENCIA COGNITIVA DE LA SENDA

Los procesos de evolución de los sistemas cognitivos y de creencias manifiestan habitualmente rendimientos crecientes que implican la dependencia de la senda. Esta situación supone que los procesos de aprendizaje pueden reforzar determinados modelos mentales, dificultando su modificación y revisión. Este apartado analiza las bases teóricas de esta concepción, para posteriormente estudiar las relaciones de armonía y conflicto entre las tendencias inter-personales y la situación intra-individual de cada agente.

La noción de dependencia de la senda ha sido utilizada en las ciencias sociales con dos posibles acepciones, una amplia y una restringida. Una acepción amplia de la dependencia de la senda implica aceptar la relevancia de las etapas precedentes de la secuencia temporal, concluyéndose la importancia de la historia, pero sin asumir que los movimientos de tales etapas impliquen una inercia en la misma dirección sobre las etapas posteriores de la senda.

Sin embargo, la noción de la dependencia de la senda en una acepción restringida, implica que una vez iniciada una senda, los costes de revertirla tienden a ser muy altos. Según esta concepción de rendimientos crecientes, la probabilidad de etapas que reafirmen la senda aumenta cuanto mayor sea el número de etapas que se hayan producido en esa senda. Este es el enfoque que asumimos al sostener la existencia de una dependencia cognitiva de la senda.

Cuando North (1990a) asume la noción restringida de "dependencia de la senda" para los procesos de cambio institucional asume dos consideraciones teóricas: por un lado, los mercados son imperfectos y están caracterizados por altos costes de

transacción; por otro, el marco institucional muestra rendimientos crecientes⁴. Los rendimientos crecientes del marco institucional vienen dados, entre otros factores, por los rendimientos crecientes de las instituciones informales y de los propios procesos cognitivos y de aprendizaje.

La noción de dependencia de la senda vincula los conceptos de instituciones, creencias y paso del tiempo. El hecho de que el cambio institucional dependa de la senda implica la existencia de procesos de retroalimentación positiva, de donde se derivan dos implicaciones: en primer lugar, los costes de cambiar de una situación a otra tienden a incrementarse considerablemente con el paso del tiempo; y en segundo lugar, las secuencias temporales de los procesos son relevantes, de modo que el cuando suceden las cosas tiene importancia.

De acuerdo con estos postulados, los rendimientos crecientes en el cambio cognitivo implican: 1) que las decisiones del presente estrechan el campo de elección del futuro, 2) que los procesos de cambio son incrementales y 3) que la evolución institucional es relativamente lenta. Las externalidades de la matriz institucional, los procesos de aprendizaje social y la formación de los "modelos mentales compartidos" constituyen un escenario que determina la dependencia de la senda institucional. En este sentido, el estudio de la evolución incremental de las creencias y los modelos mentales es necesario para entender los procesos de cambio en la economía.

El ejemplo de la urna de Polya permite una aproximación a la noción de senda con rendimientos crecientes. En esa urna existen dos bolas de distinto color, y se saca una bola. Esa bola se vuelve a introducir acompañada de otra bola del mismo color. Y esta operación se repite de forma continua en un proceso en el que el resultado de hoy determina las probabilidades del resultado de mañana, haciéndolo con

retroalimentación positiva (Pierson, 2000). Los procesos con rendimientos crecientes se caracterizan así por: 1) su impredecibilidad (muchos resultados pueden ser posibles); 2) su escasa flexibilidad (es difícil escapar de la influencia de la senda); 3) la posibilidad de que sostengan una senda ineficiente; 4) su carácter no ergódico (lo cual implica que eventos accidentales pueden tener graves efectos, y por tanto no pueden ser tratados como ruido) (Arthur, 1994). Esta última condición implica que los accidentes históricos no pueden ser ignorados, y que el proceso de evolución de las creencias es esencialmente histórico.

Los procesos con rendimientos crecientes fueron estudiados en el caso de la tecnología por autores como Brian Arthur (1994) y Paul David (1985, 1994), explicando como una tecnología puede sobrevivir a pesar de no ser la más eficiente, gracias a conseguir la ventaja inicial, conforme a los rendimientos crecientes.

Conforme a la propuesta de Arthur (1994), una serie de rasgos tienden a potenciar la existencia de rendimientos crecientes: 1) unos altos costes fijos, que si se asumen conjuntamente pueden reducir los costes por unidad; 2) los efectos del aprendizaje, dado que es más fácil aprender e innovar sobre lo que los agentes ya saben; 3) los efectos de la coordinación, especialmente si se producen externalidades positivas, de modo que a cada individuo le beneficia que los demás adopten la misma decisión; 4) las expectativas adaptativas, que pueden implicar cambios de acción para que las expectativas sean verificadas.

En este sentido, y dado que se afirma la importancia de la senda en los análisis de ciencias sociales, un tema objeto de atención es la posibilidad de remediar las situaciones enmarcadas en un proceso incremental de cambio institucional. En esta temática cabe plantearse si las opciones superiores a largo plazo acaban implantándose en el corto plazo, cuando en éste resulta más provechosa alguna otra op-

ción. La dificultad de revertir la senda es considerada también por North (2000). El caso de la estandarización del teclado QWERTY constituye el ejemplo por excelencia en la literatura sobre el dominio de "soluciones erradas" (David, 1985).

La dependencia cognitiva de la senda explica la dificultad de cambiar la dirección de la dinámica institucional, pues mientras los cambios en las instituciones formales son viables, las instituciones informales tienden a persistir. Esto permite entender por qué y cómo las instituciones pueden ser consideradas las "conductoras de la historia" (David, 1994). Entre los elementos que explican como los sistemas de creencias tienden a perdurar y como afectan a la senda histórica podemos señalar: A) La ruta de la experiencia histórica en la formación de expectativas y coordinación mutuamente consistentes entre los sujetos. B) El papel de los canales de información y los códigos como capital organizacional "hundido". C) Las implicaciones de las complementariedades e inter-relaciones entre los elementos constitutivos de las organizaciones. Esta línea de literatura tiene un interesante exponente en Mistri (2003), mostrando como la dependencia de la senda afecta a la formación de normas.

ARMONÍA Y CONFLICTO ENTRE REGLAS COGNITIVAS E INSTITUCIONES

Al estudiar las relaciones entre las instituciones y el comportamiento individual, el reciente análisis de Budzinski (2003) constituye una aportación de interés que distingue un nivel inter-individual y un nivel intra-individual en las reglas que afectan a la conducta del individuo, y estudia las relaciones de armonía, conflicto y competencia que pueden darse entre esos niveles. Este epígrafe intenta recoger algunas ideas de esta propuesta.

Las instituciones y las reglas cognitivas guían el comportamiento humano.

- A) Las reglas cognitivas pertenecen subjetivamente a cada persona, constituyendo reglas intrapersonales, lo que no impide que sean influidas y modificadas por las instituciones y la interacción social. Estas reglas intrapersonales están incorporadas en la mente de los individuos.
- B) Las instituciones son sistemas generalmente conocidos de reglas interpersonales que ordenan interacciones repetitivas de actores individuales y son seguidas por la mayoría de estos actores. Estas reglas interpersonales son externas a la mente de los individuos.

Ambos tipos de reglas muestran una fuerte persistencia, coherentemente con la dependencia cognitiva de la senda, por lo que pueden sobrevivir durante largos periodos de tiempo incluso cuando manifiestan su ineficiencia o disfuncionalidad.

Las reglas cognitivas y las institucionales incorporan conocimiento relevante para la acción económica individual, pero mientras las primeras incorporan un conocimiento individual exclusivo del individuo, las segundas incorporan un conocimiento social común a la mayoría de agentes.

Al analizar la interacción entre los niveles intrapersonal e interpersonal resulta importante estudiar el grado de congruencia entre ambos niveles. En principio, se detectan dos tipos de relaciones entre instituciones y las reglas cognitivas. Puede haber una relación que incorpore un conocimiento individual y otro colectivo que sean compatibles, lo que genera una relación de armonía, o puede ser que el conocimiento colectivo no sea compatible con el individual, generándose una situación de conflicto entre reglas.

1. La armonía entre las reglas interpersonales y las intrapersonales significa que las instituciones individualmente percibidas son coherentes con las teorías cognitivas y las reglas. En

este caso, las representaciones cognitivas de las instituciones relevantes están en armonía con las teorías y reglas cognitivas existentes. Esta armonía podría incluso surgir cuando el agente individual piensa que el conocimiento institucional supera a su propio conocimiento individual, por lo que decide ajustar sus reglas cognitivas de acuerdo a las reglas interpersonales.

Cuando se produce esta armonía entre reglas que hace que las instituciones se conviertan en parte integral de las teorías cognitivas, se genera una justificación normativa de las instituciones respectivas en la mente de los individuos. De hecho, incluso cuando las instituciones se manifiesten ineficientes, es probable que los individuos insistan en su persistencia, pues consideran que se trata del marco institucional correcto. De este modo se explica que surjan preferencias de "statu quo" que favorecen la persistencia institucional.

Además, esta relación de armonía puede explicar situaciones en las que persisten modos específicos de comportamiento aún cuando sean excluidos por las instituciones.

2. El conflicto entre reglas interpersonales e intra-personales implica que el conocimiento colectivo incorporado en instituciones específicas no es compatible con las teorías y reglas cognitivas correspondientes a la visión subjetiva de un agente individual. Esto quiere decir que el individuo considera que la institución incorpora conocimiento incorrecto, por lo que no la incluye en su modelo mental al no considerarla acertada desde su punto de vista subjetivo. En esta situación el agente puede actuar de distintas formas, desde la violación de la regla hasta su acata-

miento debido a mecanismos que implementan su ejecución. Esta ejecución podría venir dada tanto por sanciones legales como por amenazas de ostracismo o rechazo económico.

Al estudiar el comportamiento económico de acuerdo a estos postulados, resulta de interés introducir la teoría austríaca de la competencia, impulsada por Hayek y entendida como un proceso de descubrimiento. Según esta perspectiva, los hechos económicos relevantes son descubiertos a través de la interacción competitiva. Esta teoría permite señalar que los agentes experimentan un proceso de retroalimentación que confirma o rechaza sus reglas intrapersonales. Pero además la competencia aparece como un medio de interacción entre agentes individuales comparando reglas cognitivas (económicas) e instituciones (económicas). La competencia contribuye a revelar si las reglas intrapersonales entran en conflicto o están en armonía con las reglas interpersonales.

En este sentido, y siguiendo la aportación de Budzinski (2003), se puede concluir:

- A) Cuando hay una evolución en armonía entre ambos tipos de reglas se confirma el marco institucional.
- B) Cuando la evolución de ambos tipos de reglas muestra un conflicto, es probable que el marco institucional sea retado.
- C) Cuando se conjuga la evolución de las reglas interpersonales con la persistencia de las intrapersonales, la estabilidad del nuevo marco institucional corre riesgos.
- D) Para consolidarse un nuevo marco institucional debe producirse una adecuada evolución de las reglas intrapersonales.

CONCLUSIONES

La Nueva Economía Institucional considera que el postulado ortodoxo que sobre la racionalidad asume la economía neoclásica constituye un límite para la explicación de la evolución de las economías a lo largo del tiempo. De hecho, el propio Douglass North, en su discurso de recepción del Nobel de Economía en 1993, destacaba que un marco analítico que incorporase las instituciones debía modificar la noción de racionalidad e intentar explicar con mayor acierto el comportamiento humano, abordando el campo de la ciencia cognitiva.

Este artículo ha presentado un panorama con los principales argumentos y desarrollos teóricos que en esa dirección ha asumido la NEI, con la intención de dejar constancia de uno de los fundamentos más característicos de este programa. La revisión realizada ha girado en torno a aportaciones como Heiner (1983), North (1990a, 1994), Denzau y North (1994), Goodin (1999), Jones (1999), Williamson (2000), Mantzavinos (2001), Mantzavinos, North y Shariq (2001), Witt (2001), Mistri (2003), Budzinski (2003) o North (2005), sin olvidar que el enfoque de la NEI sobre el individuo y el comportamiento humano recoge las tradiciones impulsadas por Herbert Simon sobre racionalidad limitada y por Friedrich Hayek sobre los procesos de aprendizaje y de formación de creencias (en North (1999b) se analiza de forma explícita el legado de Hayek hacia la NEI). En conjunto, se trata de una literatura que va más allá de las fronteras habituales de la corriente principal de la ciencia económica y que se adentra en el campo de la ciencia del conocimiento y del estudio de la mente, de las creencias y del aprendizaje. Estas bases teóricas permiten un análisis interdisciplinar que fundamenta con solidez la ciencia política, la sociología y la economía.

La racionalidad sustantiva permite explicar las decisiones sobre las cantidades

compradas o vendidas en los mercados de precios competitivos, pues se trata de elecciones simples, frecuentes, con retroalimentación y motivación sustantiva. Pero hay una amplia variedad de elecciones humanas, que son claves en los procesos de cambio, que se adoptan en escenarios de alta complejidad e incertidumbre, en un mundo “no-ergódico” (North, 2005), y esto exige atender a las relaciones entre la mente y las instituciones. Se abre la posibilidad de ir más allá que la propia propuesta de racionalidad limitada a través de nociones como la de los modelos mentales, los cuales explican e interpretan el entorno.

Este artículo ha desarrollado un tema de estudio que importa a los nuevos economistas institucionalistas, encabezados por Douglass North, y que permite abrir un diálogo entre las distintas ciencias sociales. En este punto deben hacerse dos salvedades.

Por un lado, en la NEI las posturas sobre estas cuestiones son diversas, desde quienes asumen una noción de racionalidad limitada bastante estrecha hasta los que se adentran en el estudio de la ciencia cognitiva (además el enfoque adoptado vendrá dado también por la situación y el horizonte temporal). Este trabajo ha recogido los diferentes argumentos de la literatura de la NEI, aunque no todos ellos estén totalmente asumidos en las bases teóricas de muchos autores de este panorama. En este sentido, este artículo constituye una revisión de fundamentos máximos, algunos de los cuales todavía no han sido interiorizados en toda su amplitud y extensión en el trabajo de los investigadores de la NEI. En todo caso, responde al programa de trabajo que encabeza dentro de la NEI Douglass North, quien actualmente centra su esfuerzo investigador en estas cuestiones.

Por otro, los desarrollos teóricos que hemos analizado, carecen todavía de un desarrollo empírico adecuado. Esta situación no es tampoco extraña. Los conocimientos de la ciencia cognitiva son limi-

tados y no siempre suficientemente claros ni concluyentes, y además carecen de un método general que permita desarrollar los postulados teóricos hacia el análisis aplicado. De este modo todavía no resulta claro como se deben aplicar algunos de estos conocimientos al estudio de ciertas economías, con problemas evidentes como la “operacionalización” de variables o la medición de las mismas. En todo caso, el escaso conocimiento de estas cuestiones no resta importancia a las mismas, ni al hecho de que el estudio de las economías pueda enriquecerse notablemente con estos avances. En este sentido, aportaciones recientes como Raskov (2002) estudian empíricamente como las normas sociales y la ética del comportamiento influyen en la evolución económica (en concreto, este trabajo estudia el caso de un movimiento contra-reformista en la Rusia del siglo XIX y sus efectos sobre la industria textil). Sólo un esfuerzo combinado de los trabajos teóricos y empíricos puede solucionar las deficiencias presentes. Desde luego, esto contribuirá a conocer cómo las instituciones influyen en la evolución de la sociedad y de la economía.

Una de las preocupaciones registradas en la literatura es el desarrollo de una teoría evolutiva del aprendizaje (que asuma los fundamentos cognitivos centrados en las dinámicas de las categorías y los modelos mentales, la “endogeneidad” de preferencias, la dependencia del contexto, ...). En esta tarea, la NEI no se ciñe a la “versión dura” de la psicología evolutiva al estudiar la evolución de los modelos mentales y las creencias. Por el contrario, la NEI, encabezada por North, sí encuentra un cauce de comunicación con la economía experimental y particularmente con la obra de Vernon Smith, premiado con el Nobel de Economía en el año 2002 (véase por ejemplo Hoffman, McCabe y Smith, 1998).

Conforme a las más recientes teorías *northianas*, podemos presentar la relación de elementos a través de la que una sociedad evoluciona del siguiente modo:

"realidad" - creencias - instituciones - políticas específicas - resultados. Estos resultados afectan a través de nuestra mente a esa "realidad" intrapersonal, y dado que la mente interpreta de forma activa la realidad, no sabemos cómo los resultados son interpretados ni cómo afectan (North, 2005). El mayor conocimiento de este proceso resulta clave para avanzar en la formación de una teoría de las instituciones y del cambio económico.

En todo caso, el discurso de la NEI sobre el modelo de comportamiento humano es una cuestión que requiere todavía de amplios desarrollos en el seno de un programa con evidente tolerancia metodológica. Estos desarrollos permitirán seguir avanzando hacia la multidisciplinariedad de las ciencias sociales que el profesor North propugna desde la NEI.

NOTAS

* Este trabajo es deudor de mis estancias en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March, y de las enseñanzas y atención del profesor Douglass North en el Center for New Institutional Social Sciences de la Washington University. Este proyecto contó con el respaldo financiero de la Secretaría de Investigación de la Xunta de Galicia.

1. Propuestas recientes han flexibilizado los fundamentos teóricos iniciales de la NEI. Así, Toboso y Compés (2003) incorporan la importancia de los aspectos distributivos, Nye (1997) analiza la cuestión de la coerción en las transacciones y Toboso (2001) relativiza el individualismo metodológico, en una línea coincidente con aportaciones recientes como Greif (2005).

2. De hecho, North (1990a) postula una racionalidad procesal que recoge la dificultad de que los agentes corrijan sus modelos subjetivos a través de la retroalimentación de información.

3. Véase Smith (2002) como ejemplo de un enfoque que incorpora aspectos de neurociencia, psicología y biología molecular a la hora de estudiar el cerebro y las neuronas.

4. En las últimas dos décadas los economistas han aplicado la noción de rendimientos crecientes a diversos procesos, tal como la localización

espacial de la producción, el desarrollo del comercio internacional o la teoría del crecimiento económico.

BIBLIOGRAFÍA

- ARTHUR, W.B. (1994): *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. University of Michigan Press. Ann Arbor.
- BRINTON, M. C. y V. NEE (ed) (1998): *The New Institutionalism in Sociology*. Russell Sage Foundation.
- CABALLERO, G. (2001): "La Nueva Economía Institucional", *Sistema*, N. 156, pp. 59-86.
- CABALLERO, G. (2002): "El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político", *Ekonomiaz*, N. 50, pp. 230-261.
- CABALLERO, G. (2004): "Instituciones e Historia Económica: enfoques y teorías institucionales", *Revista de Economía Institucional*, N. 10, pp. 135-158.
- CABALLERO, G. y X. C. ARIAS (2003): "Una reorientación teórica de la economía política: el análisis político de costes de transacción", *Revista Española de Ciencia Política*, N. 8, pp. 131-161.
- CABALLERO, G. y C. KINGSTON (2005): "Capital Social e Instituciones en el proceso de cambio económico", *Ekonomiaz*, forthcoming.
- BUDZINSKI, O. (2003): "Cognitive Rules, Institutions and Competition", *Constitutional Political Economy*, Vol. 14, N. 3, pp. 213-234.
- DAVID, P. A. (1985): "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, Vol. 75, N. 2, pp. 332-37.
- DAVID, P. A. (1994): "Why are Institutions the 'Carriers of History'? Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions", *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 5, N. 2, pp. 205-220.
- DENZAU, A. T. y D. C. NORTH (1994): "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos*, Vol. 47, pp. 3-31.

- GOODIN, R. E. (1999): "Rationality Redux: Reflections on Herbert A. Simon's vision of Politics", pp. 60-84, en ALT, J., LEVI, M. y E. OSTROM: *Competition and Cooperation*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- GREIF, A. (2005): *History and Institutions*, mimeo.
- HAYEK, F. A. (1952): *The sensory order: an inquiry into the foundations of theoretical psychology*. University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1960): *The Constitution of Liberty*. Routledge. Londres.
- HEINER, R. A. (1983): "The Origin of Predictable Behavior", *American Economic Review*, Vol. 73, N.4, pp. 560-595.
- HOFFMAN, E., McCABE, K. y V. SMITH (1998): "Behavioral Foundations of Reciprocity: Experimental Economics and Evolutionary Psychology", *Economic Inquiry*, Vol. 36, N. 3, pp. 335-352.
- JONES, B. D. (1999): "Bounded rationality, Political Institutions and the Analysis of Outcomes", pp. 85-111, en ALT, J., LEVI, M. y E. OSTROM: *Competition and Cooperation*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- KNIGHT, J. e I. SENED (eds.) (1995): *Explaining Social Institutions*. Michigan Press.
- MANTZAVINOS, C. (2001): *Individuals, Institutions and Markets*. Cambridge University Press. Cambridge.
- MANTZAVINOS, C., NORTH, D. C. y S. SHARIQ (2001): "Learning, Change and Economic Performance". Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Berkeley.
- MISTRI, M. (2003): "Procedural Rationality and Institutions: The Productions of Norms by Means of Norms", *Constitutional Political Economy*, V. 14, pp. 301-317.
- NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton. Nueva York.
- NORTH, D. C. (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.
- NORTH, D. C. (1990b): "A Transaction Cost Theory of Politics". *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, N. 4, pp. 355-367.
- NORTH, D. C. (1994): "Economic Performance through Time", *The American Economic Review*, Vol. 84, N. 3, pp. 359-368.
- NORTH, D. C. (1995): "Five Propositions about Institutional Change", pp. 15-26, en Knight, J. y I. Sened: *Explaining Social Institutions*. Michigan Press.
- NORTH, D. C. (1999a): "In Anticipation of the Marriage of Political and Economic Theory", pp. 314-317, en ALT, J., LEVI, M. y E. OSTROM: *Competition and Cooperation. Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- NORTH, D. C. (1999b): "Hayek's Contribution to Understanding the Process of Economic Change". Conference on The Legacy of Hayek. Freiburg.
- NORTH, D. C. (2000): "La evolución histórica de las formas de gobierno", *Revista de Economía Institucional*, N. 2, pp. 133-148.
- NORTH, D. C. (2005): *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.
- NYE, J. V. (1997): "Thinking about the State: Property Rights, Trade, and Changing Contractual Arrangements in a World with Coercion", pp. 121-144, en DROBAK, J. N. y J. NYE (eds) (1997): *The Frontiers of the New Institutional Economics*. Academic Press. San Diego.
- PIERSON, P. (2000): "Path Dependence, Increasing Returns and the Study of Politics", *American Political Science Review*, N. 94, pp. 251-267.
- RASKOV, D. (2002): "Norms in the Economic Evolution: Old Believers in the Russian Nineteenth-Century Textile Industry". Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Cambridge.

- SIMON, H. A. (1955): "A Behavioral Theory of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, N. 69, pp. 99-118.
- SIMON, H. (1986): "Rationality in Psychology and Economics", pp. 25-40, en HOGARTH, R. M. y REDER, M. W. (ed): *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*. Chicago. University of Chicago Press.
- SMITH, P. (2002): *Brain-Wise: Studies in Neurophilosophy*. MIT Press.
- TOBOSO, F. (2001): "Institutional individualism and institutional change: the search for a middle way mode of explanation", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 25, pp. 765-783.
- TOBOSO, F. y R. COMPÉS (2003): "Nuevas Tendencias Analíticas en el ámbito de la Nueva Economía Institucional. La incorporación de los aspectos distributivos", *El Trimestre Económico*, N. 280, pp. 637-671.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, Vol.38, pp. 595-613.
- WITT, U. (2001): "Social Cognitive Learning and the Evolutionary Mechanisms in Institutions". Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Berkeley.